

Dyrektorze, nie bój się!



Fot. Archiwum PZU

– Dwa pokolenia polskich menedżerów, zarówno z rynku finansowego, jak i spośród potencjalnych klientów, nie miały do czynienia z modelem ubezpieczeń wzajemnych. To może skutkować różnymi nieporozumieniami – mówi Rafał Kiliński, prezes zarządu TUW Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych, i wyjaśnia wątpliwości.

Od marca, jako pierwszy ubezpieczyciel w Polsce, wprowadzili państwo produkt D&O dla branży medycznej.

Tak, rozszerzenie oferty TUW PZUW o produkt D&O jest elementem ekspansji towarzystwa na rynku podmiotów medycznych, zwłaszcza szpitali. Ten produkt okazał się hitem.

W ostatnich latach ubezpieczenia typu D&O przeżywają w Polsce swój rozkwit. Początkowo produkty tego typu oferowane były organom zarządzającym spółkami rynku kapitałowego, to znaczy zarządom i radom nadzorczym spółek giełdowych, na przykład z branży finansowej. Z czasem rozbudowywane były zarówno zakresy ubezpieczenia, jak i krąg odbiorców, którymi obecnie są menedżerowie różnego szczebla spółek z różnych branż. I to nie tylko największych firm.

Proponowane przez TUW PZUW D&O medyczne to specjalna oferta ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej kierowana do szeroko rozumianego kierownictwa podmiotów leczniczych – w tym szpitali i przychodni – zarówno publicznych, jak i prywatnych. Ubezpieczenie obejmuje ochroną dyrektorów placówek, a także członków ich organów nadzorczych przed finansowymi skutkami błędnych decyzji zarządczych, zaniechań lub złamania procedur. W szczególności zabezpiecza przed skutkami niewykonania lub nienależytego wykonania kontraktu z NFZ, nieprawidłowego postępowania z odpadami medycznymi, naruszenia dyscypliny finansów publicznych, przepisów podatkowych, zasad rachunkowości czy praw pracowniczych. Produkt oferujemy klientom TUW PZUW posiadającym co najmniej obowiązkowe ubezpieczenie OC podmiotu leczniczego.

Przechodząc od konkretnego produktu do ogółu, chciałbym spytać o państwa ofertę. Co odróżnia TUW PZUW od ofert konkurencyjnych?

Nasze ubezpieczenia wzajemne pozwalają na lepsze zarządzanie ryzykiem, optymalizację kosztów kontraktów i skrócenie czasu zawierania umów, np. poprzez eliminację żmudnej procedury przetargowej. Pewnym ryzykiem można się podzielić z członkami, dzięki czemu łatwiej je ubezpieczyć u nas niż w firmach *stricte* komercyjnych. Idea działania towarzystw ubezpieczeń wzajemnych zapewnia narzędzia, które pozwalają na stosowanie mechanizmu dopłat i zwrotów składki w razie zaistnienia ściśle określonych warunków. Kiedy następuje dopłata? Na przykład w momencie, gdy odnotujemy zły wynik techniczny danej grupy ubez-

pieczeń w danym związku wzajemności członkowskiej. To pozwala patrzeć na naszych ubezpieczonych z większym optymizmem na etapie szacowania ich ryzyka. Oczywiście jest też druga, piękniejsza strona medalu: jeśli towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych wypracuje nadwyżkę, członkowie mogą w niej uczestniczyć. Statut T UW PZUW ogranicza ewentualne dopłaty do 50% składki przypisanej dla członka w poprzednim roku w danej grupie ubezpieczeń. Ponieważ jednak nasza firma jest we wstępnej fazie rozwoju i ciągle pracujemy nad edukowaniem potencjalnych członków, wciąż jeszcze istnieje lęk przed dopłatami. W celu oswojenia naszych członków z modelem biznesowym T UW PZUW zobowiązaliśmy się, że przez trzy lata kalendarzowe, to jest do 2018 r., nie będziemy występować do członków o dopłaty, ale też dla zachowania równowagi nie będziemy w tym okresie zwracać nadwyżek. Wracając do porównań z naszymi konkurentami – ubezpieczyciel komercyjny zawsze zakłada najgorsze scenariusze ryzyka ubezpieczeniowego i na tej podstawie ustala składki. A to oznacza, że z założenia są one wyższe.

Jakich pozytywnych efektów może się spodziewać ktoś, kto zostanie członkiem T UW PZUW?

Ubezpieczenia wzajemne w ramach długoterminowej współpracy dają możliwość lepszego zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym. Zapewniają transparentność i optymalizację kosztów kontraktów oraz szybki proces zawierania ubezpieczeń w trybie negocjacji. Gwarancją bezpieczeństwa finansowego jest zarówno silna pozycja kapitałowa i wiarygodność Grupy PZU, jak i podleganie pełnemu nadzorowi KNF – analogicznie do każdego z funkcjonujących w Polsce zakładów ubezpieczeń. Wraz z rozwojem działalności coraz więcej inwestujemy w pakiet działań szkoleniowych i edukacyjnych dla naszych członków w ramach kreowania wartości dodanej. Opracowaliśmy m.in. pakiet tzw. szkoleń miękkich dla personelu szpitali z zakresu komunikacji, np. na linii recepcja – pacjent, lekarz – pacjent. W ramach pilotażu przeszkoliliśmy już ok. 2 tys. lekarzy i pielęgniarek. Dużo pozytywnych recenzji zebrał ostatnio projekt „Bezpieczny poród”. To pierwszy w Europie Środkowo-Wschodniej powszechny program kształcenia podyplomowego lekarzy z zakresu położnictwa przy wykorzystaniu najnowszych technologii z zastosowaniem symulatorów porodu, na podobnych zasadach jak organizowane są szkolenia na symulatorach w lotnictwie. Przedsięwzięcie jest owocem współpracy Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego i Grupy PZU. Zakłada ono stworzenie Ośrodka Symulacji Medycznych, gdzie będą się szkolić lekarze i położne ze współpracujących z nami jednostek. Takie rozwiązania w krajach Europy Zachodniej są powszechnie stosowane od kilkunastu lat. Teraz będzie to możliwe także w Polsce. Program „Bezpieczny poród” będzie przeznaczony dla lekarzy,

„ Oferta T UW PZUW jest dowodem ekspansji towarzystwa na rynku usług dla sektora medycznego, w tym przychodni i szpitali, które są jedną z głównych osi strategii T UW PZUW na kolejne lata ”

położnych, pielęgniarek oraz innych przedstawicieli personelu medycznego. Szkolenia mają zminimalizować ewentualne ryzyka lub powikłania związane z porodem i opieką okołoporodową.

Podsumujmy zatem korzyści dla uczestników T UW PZUW.

Należy ich oczekiwać w długim okresie. Nasz członek ma pewność, że ubezpieczenie pokrywa jego żywotne interesy i jest relatywnie tanie w porównaniu z usługami komercyjnymi, które atrakcyjną z pozoru cenę osiągają często drogą wielu wyłączeń czy fransyz, co powoduje wysoki udział własny klienta w szkodzi. Nasz klient dostaje też od T UW PZUW fachową opiekę, która pomaga w zapobieganiu potencjalnym stratom lub znacznym ich ograniczaniu.

Co można stracić, stając się uczestnikiem towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych?

Zagrożeń nie ma, ale niestety 40 lat przerwy w działalności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na polskim rynku robi swoje. Dwa pokolenia polskich menedżerów, zarówno z rynku finansowego, jak i spośród potencjalnych klientów, nie miały do czynienia z modelem ubezpieczeń wzajemnych. To prowadzi m.in. do nieporozumień i różnych niepokojów. Przy-

„ Gwarancją bezpieczeństwa finansowego jest zarówno silna pozycja kapitałowa i wiarygodność Grupy PZU, jak i podleganie pełnemu nadzorowi KNF – analogicznie do każdego z funkcjonujących w Polsce zakładów ubezpieczeń ”

„Nasz członek ma pewność, że ubezpieczenie pokrywa jego żywotne interesy i jest relatywnie tanie w porównaniu z usługami komercyjnymi, które atrakcyjną z pozoru cenę osiągają często drogą wielu wyłączeń czy fransyz, co powoduje wysoki udział własny klienta w szkodzie”

kłady? Mówię o nieuzasadnionych obawach, że nasz członek odpowiada do łącznej wysokości szkód, jakie my ubezpieczamy. To oczywiście nieprawda. Pełne ryzyko nierzadko milionowych szkód my – jako towarzystwo ubezpieczeń – bierzemy na siebie, bo przecież za to nasz członek płaci składkę. W naszym statucie zaś określamy, że ewentualna dopłata może wynieść maksymalnie do 50% składki przypisanej za rok rozpatrywany w danej grupie ustawowej. Konkretnie, gdy składka członka naszego TUV wynosi 2 mln zł rocznie, z czego 1 mln przypada na ubezpieczenie ogniowe, to w przypadku szkody pożarowej nawet na kwotę 50 mln zł dopłaci on maksymalnie 500 tys. zł, czyli połowę z 1 mln zł. Jest oczywiście druga strona tego medalu – w przypadku dobrej historii szkodowej możemy również wypracować zwroty ze składki i zaliczyć je np. na poczet składki na kolejny rok.

Kto został pierwszym członkiem TUV PZUW?

Pierwszym podmiotem, który przystąpił do TUV PZUW, było Uniwersyteckie Centrum Kliniczne w Gdańsku. Stało się to 9 grudnia 2015 r. W 2016 r. przystąpiło do nas w sumie 25 szpitali. Do dzisiaj udało nam się przekonać do współpracy ok. 100 szpitali. Na 1000 podmiotów funkcjonujących w Polsce i skalę działania jest to dobry wynik. Poza tym, kiedy wprowadzaliśmy w TUV PZUW ofertę ubezpieczeń dla szpitali, wiele z tych podmiotów odnowiło własne programy ubezpieczeniowe w trybie przetargów trzyletnich. W ten sposób dostępny dla nas rynek mocno się zawężił. Jednakże to ograniczenie jest dla nas również

szansą – mamy nieco więcej czasu na lepsze sprofilowanie oferty dla podmiotów szpitalnych i lepsze przygotowanie się do ich obsługi.

Wróćmy do teorii. Jakie są ogólne założenia działalności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych?

Podobne ubezpieczenia znane były już w czasach starożytnych. Kupcy organizujący karawany przez pustynie, którym udało się szczęśliwie dotrzeć do celu bez szkód, pokrywali straty, jakie poniósł jeden lub kilku z nich. System ten przyjęto w transporcie morskim (np. gdy trzeba było wyrzucić celowo za burtę część ładunku, aby statek był lżejszy i mógł spłynąć z mielizny), następnie w kasach ogniowych, które chroniły kupców w miastach. Współcześnie ubezpieczenia wzajemne są obecne praktycznie we wszystkich sferach życia gospodarczego.

Jaki jest ich udział w rynku ubezpieczeń majątkowych?

I w Europie, i na świecie firmy ubezpieczeniowe działające według modelu wzajemności członkowskiej mają od 45% do nawet 60% łącznej składki ubezpieczeń majątkowych. Podobnie wysoki był ten odsetek w Polsce do II wojny światowej – 65%. Do ówczesnego PZUW, który był protoplastą dzisiejszego PZU SA i do którego tradycji nawiązujemy w TUV PZUW, trafiało rocznie od 60 mln do 80 mln ówczesnych złotych. Towarzystwo to działało do 1953 r., kiedy nastąpiła jego komercjalizacja i nacjonalizacja oraz zmiana nazwy na PZU.

Od kiedy działają znów towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w Polsce?

Od początku lat dziewięćdziesiątych, natomiast TUV PZUW operacyjnie ruszył od stycznia 2016 r. Wówczas udział składki towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w rynku ubezpieczeń majątkowych w Polsce wynosił 4,7%. Obecnie towarzystwa te mają 6,8% udziału w całym rynku, a nasz udział w rynku towarzystw ubezpieczeń wzajemnych osiągnął poziom 17%. Na TUV PZUW przypada niespełna 1% udziału w całym rynku ubezpieczeniowym w Polsce.

Jakie są efekty działalności TUV PZUW za 2017 r.?

Zebrałiśmy 384 mln zł składek i wypracowaliśmy nadwyżkę 2,3 mln zł. Uważamy to za sukces, bo był to zaledwie drugi rok działalności operacyjnej, który często w firmach ubezpieczeniowych kończy się na minusie.

Rozmawiał Krystian Lurka